Magiczny Kraków

Umiejętności Meeting Plannera w świecie COVID-19

2020-09-29

BizBash Media zebrało informacje od meeting planerów jakie dzisiaj są najważniejsze kompetencje i cechy, które powinni posiadać. Od wiedzy technicznej, poprzez plany komunikacji kryzysowej, po zdrową dawkę empatii, to tylko niektóre z umiejętności, które wymienili. Poniżej osiem z nich.

1. Bieżąca znajomość najnowszych ograniczeń dot. bezpieczeństwa

Znajomość aktualnych regulacji, dostępnych protokołów i przewodników dotyczących zasad bezpieczeństwa.

2. Podstawowa znajomość nowych technologii i platform - oraz sposoby rozwiązywania problemów.

Specjaliści od wydarzeń powinni mieć praktyczną wiedzę na temat tego, co jest dzisiaj możliwe i obeznanie z największymi dostępnymi platformami wirtualnymi. Powinni również posiadać znajomość podstawowych metod rozwiązywania nieuniknionych problemów technicznych.

3. Wiedza o tym, jak wykorzystać analitykę do wirtualnych wydarzeń

Metadane wideo dają wgląd we wskaźniki oglądalności, które mogą ulepszyć strategie marketingowe i zwiększyć sprzedaż. Analiza wszystkiego od rejestracji, przez interakcje, po zachowania widzów pozwala uzyskać cenne informacje dzięki którym można ulepszać swoje eventy i maksymalizować satysfakcję uczestników.

4. Zwiększone umiejętności marketingowych w mediach społecznościowych

Ciągły rozwój, mistrzostwo i know-how w tworzeniu treści cyfrowych, zwłaszcza do celów marketingowych, to zestaw umiejętności, które będą korzystne przez długi czas.

5. Znajomość najlepszych praktyk w zakresie komunikacji kryzysowej.

Tematy, które każdy organizator wydarzeń powinien teraz zgłębić, to komunikacja w sytuacjach kryzysowych, gotowość na wypadek sytuacji kryzysowych, negocjacje kontraktowe, projektowanie wydarzeń, strategie integracyjne oraz zarządzanie spotkaniami i wydarzeniami wirtualnymi.

6. Pomysły na lepsze wykorzystanie swoich obecnych umiejętności.

Najlepsi zawodowcy zawsze mają plan awaryjny - obejmujący sposób na utrzymanie firmy na powierzchni w czasach kryzysu. Czas przyjrzeć się temu co już umiemy i sprawdzić jak można to wykorzystać do generowania nowych dochodów. W niektórych przypadkach oznacza to spojrzenie na rzeczy, których normalnie byśmy nie wzięli pod uwagę.

7. Elastyczność i kreatywność

Zdolność do planowania - i dostosowywania tych planów - jest ważniejsza niż kiedykolwiek. Nadszedł czas, aby spróbować nowych rzeczy. Nie bójmy się dzielić swoimi mniej przemyślanymi i szalonymi pomysłami.

8. Cierpliwość i empatia

Podczas komunikacji z klientami, sprzedawcami lub gośćmi nigdy nie zapominajmy, że obecny klimat wpływa na każdego w różny sposób. Pamiętajmy, że to branża zbudowana na relacjach. Poświęcenie czasu na omówienie problemów i wysłuchanie ich pomoże nam zbudować silniejsze więzi z klientami na dłuższą metę.

A przede wszystkim bądźmy cierpliwi. „Na większa skalę nikt nie wie, co się dzieje, jak długo to potrwa i co to oznacza dla ich firmy” - mówi Kate Strayer, producentka imprez i specjalista ds. marketingu marki w firmie Entire Productions w San Francisco. Strayer dodaje: „Z cierpliwością wiąże się empatia, a wraz z nią bardziej pożądany partner biznesowy. Nikt nie chce mieć poczucia, że spieszy się z podjęciem decyzji (nawet jeśli chcemy spieszyć go z podjęciem decyzji). Po prostu starajmy się okazywać trochę delikatności każdego dnia”.